Artículo publicado en: Pérez Infante, J.I. (2015): "la crisis económica y la devaluación salarial", *Temas para el debate*, nº 249-250, pp. 31-33.

LA CRISIS ECONÓMICA Y LA DEVALUACIÓN SALARIAL

José Ignacio Pérez Infante

Economista y miembro de Economistas Frente a la Crisis

Desde 2009 se produce una importante moderación salarial, al crecer cada vez menos tanto los salarios pactados en los convenios colectivos como los salarios brutos percibidos por los trabajadores. Ello va a provocar que, a partir de 2010, los salarios aumenten menos que la inflación y que se produzca un retroceso muy notable de los salarios reales, del 7,2% hasta finales de 2014, si esos salarios se miden por el coste salarial por trabajador (equivalente al salario bruto por trabajador) de la Encuesta Trimestral de Coste Laboral (ETCL), deflactados por el IPC medio de cada año. Ello implica una importante pérdida del poder adquisitivo de los trabajadores. Pero, es que, además, desde el último trimestre de 2012 no solo se reduce el salario real sino que también lo hace el monetario para el conjunto de los trabajadores. De esta evolución destaca el descenso de ese último trimestre de 2012, el 3,6%, en tasa interanual, en parte, aunque no solo, por la supresión en diciembre de ese año de la paga extraordinaria de los empleados públicos.

Pero, ¿cuáles han sido las causas de esta evolución salarial? Es obvio que el retroceso de la actividad económica y la reducción de la inflación desde el inicio de la crisis han influido. Pero, sobre todo, porque el deterioro de la actividad económica ha ido acompañado de una importante destrucción de empleo (casi 3,2 millones desde el inicio de la crisis) y de un fortísimo aumento del paro (más de 3,6 millones de personas paradas más), lo que ha supuesto una acusadísima merma de la capacidad negociadora de los trabajadores y de sus representantes. Ahora bien, a este debilitamiento de la capacidad negociadora de los trabajadores no solo ha contribuido la propia crisis sino también las estrategias seguidas por los gobiernos, en concreto, la política de austeridad y las reformas laborales.

La política de austeridad, que ha significado importantes recortes del gasto público, sobre todo, social y en infraestructuras, y notables aumentos de los impuestos directos e indirectos, aparte de desencadenar el descenso del empleo y de los salarios del sector público, ha acentuado las consecuencias de la crisis sobre el retroceso de la demanda agregada de la economía y, por lo tanto, sobre el total del empleo y del paro, lo que ha propiciado que la recesión (descenso intertrimestral del PIB) se prolongara hasta el segundo trimestre de 2013. Solo la flexibilización de la UE del cumplimiento del objetivo del 3% del PIB del déficit público, retrasándolo desde 2013 a 2016, y la política de expansión monetaria del Banco Central Europeo han permitido el inicio desde el tercer trimestre de 2013 de una recuperación económica incapaz por ahora de crear empleo estable y bien renumerado y de reducir drásticamente el nivel y la intensidad del paro.

Y, también, las reformas laborales aprobadas desde el inicio de la crisis, de las que la más radical de todas ellas es la de febrero de 2012, han ido en la misma dirección de debilitar la posición de los trabajadores en el seno de las relaciones laborales. Y ello por una serie de medidas dirigidas a desregular el mercado de trabajo y a reducir los derechos de los trabajadores, entre las que destaca la mayor facilidad y el abaratamiento del despido, en particular, del improcedente, del que se realiza sin causa alguna. Pero también en este mismo sentido, cabría destacar la mayor posibilidad de modificar las condiciones de trabajo, incluidas las salariales, cuando estén fijadas en convenio colectivo, al facilitar el descuelgue o inaplicación del correspondiente convenio, o cuando no lo estén, permitiéndose en ese último caso modificar las condiciones de trabajo por decisiones unilaterales de los empresarios, sin necesidad se acuerdo o consenso alguno con los trabajadores. Asimismo, se introdujeron importantes medidas dirigidas directamente a debilitar la negociación colectiva, sobre todo la sectorial, y a desequilibrarla en beneficio del poder de las empresas y en perjuicio de la posición de los trabajadores, con cambios como la posibilidad de que un convenio de empresa modifique sin ninguna limitación convenios sectoriales de ámbito superior y el final de la ultraactividad (la prórroga del convenio) cuando haya transcurrido una año desde la terminación del período de vigencia del convenio con la posibilidad de que los trabajadores cubiertos por ese convenio se queden fuera de esa cobertura y tengan que negociar el nuevo sin tener en cuenta los derechos que ya habían conseguido anteriormente.

Y si estas han sido las causas de la devaluación salarial, ¿cuáles han sido sus consecuencias y efectos? Los argumentos esgrimidos a favor de la devaluación salarial por parte de sus defensores, como los economistas neoliberales y la práctica totalidad de los organismos económicos nacionales (Banco de España) e internacionales (OCDE, FMI, BCE y Comisión Europea), es que la reducción de los costes laborales que supone favorecerá el aumento de la producción y el empleo de la economía y, asimismo, mejorará la competitividad del conjunto de esa economía y de sus empresas. Pues bien, no parece que esas dos consecuencias se tengan que producir necesaria e ineludiblemente y mucho menos que se hayan producido en España. En primer lugar, hay que tener en cuenta que, aunque la reducción de los costes laborales que acompaña a la devaluación salarial pueda favorecer el aumento de la producción de algunas empresas, ese aumento de la producción no tendrá lugar a nivel del conjunto de la economía si la reducción de los ingresos de los trabajadores, que también acompaña a la devaluación, frena y limita la demanda agregada, máxime cuando el 80% de los ocupados son asalariados y en torno al 60% del PIB se explica por el consumo privado.

Y, en segundo lugar, tampoco parece que la devaluación salarial produzca necesariamente una mejora de la competitividad de la economía, porque esa mejora depende de la relación de los precios nacionales y de los precios extranjeros en una moneda común y esa relación ha seguido empeorando hasta 2013 y solo ha mejorado en 2014, año en el que el fuerte retroceso acumulado desde el inicio de la crisis de la demanda interna ha provocado una notable deflación de los precios, más intensa que la de otros países europeos. Y ello porque la posición de la competitividad de la economía depende de la evolución de los costes laborales pero también de otros factores que han podido contrarrestar el efecto de la reducción de esos costes, entre los que destacan tres; el primero, que han aumentado en los últimos años otros costes de producción, como los energéticos y los impositivos, que han podido contrarrestar el descenso de los salariales; el segundo, que la reducción de los costes laborales de las empresas no

siempre se han trasladado a los precios de los productos porque muchas empresas, sobre todo las pertenecientes a sectores muy estratégicos de la economía con elevado control monopolístico, como el energético, el de transporte o el de comunicaciones, han aprovechado las circunstancias del descenso salarial para aumentar el margen de ganancia empresarial y no para disminuir los precios; y, el tercero, que la evolución de la competitividad de una economía no depende solo de los precios internos sino que también depende de la evolución del tipo de cambios de la moneda, es decir del euro, en el que, además, no tiene ninguna influencia una economía como la española, relativamente pequeña y muy dependiente económicamente, y ese tipo de cambio, con la excepción clara de 2014, en el que el euro se ha depreciado (lo que, junto a la caída de los precios internos, ha explicado la mejora de la competitividad de ese año), ha tendido desde su creación a apreciarse considerablemente, abaratando las importaciones y encareciendo las exportaciones de los países integrantes de la zona del euro.

Entonces ¿cuáles son los efectos y consecuencias más inmediatos de la devaluación salarial? Si a ese proceso de reducción de los salarios se añade que se concentra en el 30% de los trabajadores que menos ganan y se tiene en cuenta el fuerte aumento del paro, en gran medida, de larga duración, parece que ese proceso no es ajeno al aumento de las personas en situación de pobreza o exclusión social, que en 2013 afecta a casi el 30% de las personas (el 27,3%), y al considerable aumento de la desigualdad de rentas, que ha convertido a nuestro país en el más desigual de la UE.

.